

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes son aquellas personas que tienen una mascota y necesitan asegurarse de la seguridad y bienestar de su mascota.

Los clientes con mascotas están dispuestos a invertir para la seguridad de sus mascotas porque están atentos a lo que necesitan.

Los clientes son el corazón de un negocio porque son la razón fundamental de su existencia, crecimiento y sostenibilidad. Sin clientes, no hay demanda, y sin demanda, un negocio no puede generar ingresos ni prosperar. Esta idea está en el centro de muchas estrategias empresariales exitosas, ya que comprender las necesidades, expectativas y comportamientos de los clientes es crucial para ofrecerles valor y construir relaciones a largo plazo.

Existen diversos tipos de mercados que se distinguen por el tipo de productos o servicios intercambiados, los actores que participan y las características de la competencia. Los mercados de consumo (B2C) son aquellos donde las empresas venden directamente a los consumidores, como supermercados o tiendas en línea. Los mercados B2B implican transacciones entre empresas, como la venta de maquinaria o software empresarial. Los mercados de servicios se enfocan en la venta de servicios, como consultoría o telecomunicaciones, mientras que los mercados financieros incluyen la compra y venta de instrumentos financieros como acciones y bonos.

Nuestros clientes objetivo son las personas con mascotas que están dispuestas a invertir en la seguridad de sus mascotas.